

Subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych – zakres i znaczenie

Mirosława Tereszczuk*

Streszczenie: W artykule omówiono jeden z instrumentów polityki handlowej, będący jednocześnie instrumentem działań interwencyjnych Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) Unii Europejskiej (UE) – subsydia eksportowe. W pierwszej części poruszono kwestie związane z trwającymi od kilku lat negocjacjami w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) dotyczącymi subsydiowania eksportu produktów rolno-spożywczych. W dalszej części skoncentrowano się na analizie ekonomicznej tego mechanizmu oraz jego oddziaływaniu na gospodarkę. Polscy eksporterzy mogli, na równych prawach z unijnymi, korzystać z subsydiów do eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich od początku członkostwa Polski w UE. Poprawiały one konkurencyjność cenową eksportowanych towarów oraz były sposobem na pozbywanie się nadwyżek tych produktów w okresie ich nadprodukcji. W związku z zobowiązaniami WTO i zmianą finansowania przez Komisję Europejską WPR, były one stopniowo obniżane, aż do ich całkowitego zawieszenia w 2013 roku. W opracowaniu dokonano przeglądu literatury przedmiotu oraz przeprowadzono analizę problemu, w której wykorzystano metodę statystyczno-opisową. Źródłem informacji były niepublikowane dane Agencji Rynku Rolnego (ARR) i Głównego Urzędu Statystycznego (GUS).

Słowa kluczowe: subsydia eksportowe, produkty rolno-spożywcze, eksport, Unia Europejska, Światowa Organizacja Handlu

Wprowadzenie

W celu efektywnej realizacji polityki handlowej wykorzystuje się szeroką gamę instrumentów, których wybór wynika m.in. z respektowania przepisów GATT/WTO¹. Jednym z takich instrumentów, wykorzystywanym do realizacji polityki handlowej, były subsydia eksportowe, pod pojęciem których rozumie się świadczenia na rzecz eksporterów sprzedających swoje towary za granicą. Jest to forma wsparcia eksportu i zwiększenia konkurencyjności towarów danego kraju (eksportera) na rynkach zagranicznych. Stosowanie subsydiów eksportowych ma również istotne konsekwencje dla krajów-importerów, gdyż pozwala konsumentom kupować taniej, a producentów zmusza do ograniczenia sprzedaży.

* mgr Mirosława Tereszczuk, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, e-mail: m.tereszczuk@ierigz.waw.pl.

¹ GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) – Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu, podpisany 30 października 1947 r., 1 stycznia 1995 r. zastąpiony przez Światową Organizację Handlu (WTO – *World Trade Organization*). Podstawowym celem GATT/WTO była liberalizacja handlu międzynarodowego poprzez redukcję cel importowych i znoszenie innych przeszkód handlowych oraz przeciwdziałanie dyskryminacji. W pierwszym roku funkcjonowania WTO liczyła 128 krajów członkowskich, w 2015 r. ich liczba zwiększyła się do 162 (WTO, 2015).

Analiza teoretyczna wskazuje, że subsydia eksportowe zwiększają dobrobyt netto kraju importera, tzn. straty jego producentów są mniejsze od korzyści jego konsumentów (Michalek, 2002, s. 260–261), a ponadto deformują warunki rywalizacji na rynkach krajów trzecich, biedniejszych, których nie stać na wspieranie eksportu (Świerkocki, 2011, s. 152).

Problem wyrównywania warunków konkurencji w eksporcie rolno-spożywczym nabiera coraz większego znaczenia, o czym świadczą kolejne rundy wielostronnych negocjacji dotyczących światowego handlu rolnego GATT/WTO. Doprowadziły one do zdyscyplinowania stosowania subsydiów eksportowych w światowym handlu rolnym i poddania ich określonej formie redukcyjnej. Celem artykułu jest identyfikacja jednego z instrumentów Wspólnej Polityki Handlowej (WPH), będącego jednocześnie instrumentem działań interwencyjnych Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) i jego wpływu na wzrost eksportu produktów rolno-spożywczych z Polski do krajów pozaunijnych po akcesji do UE. W artykule posłużono się metodą opisową oraz analizą literatury. W badaniach wykorzystano niepublikowane dane Ministerstwa Finansów i Agencji Rynku Rolnego dla okresu 2004–2013.

1. Subsydiowanie eksportu w świetle uregulowań GATT/WTO

Porozumienie w sprawie rolnictwa, które zakończyło rundę Urugwajską (GATT/WTO)² zapoczątkowało proces liberalizacji światowego handlu rolnego, którego dalszy przebieg miał być uzgadniany podczas kolejnych rund negocjacyjnych. Określono dopuszczalne instrumenty ochrony krajowych rynków rolnych przed konkurencją zagraniczną i dopuszczalne instrumenty wspierania eksportu rolno-spożywczego. Postanowienia wynikające z tego porozumienia można podzielić na trzy zasadnicze grupy: zobowiązania dotyczące dostępu do rynku, obniżenie wydatków na wsparcie wewnętrzne rolnictwa oraz redukcja wielkości subsydiów eksportowych. Określono zarówno maksymalną wartość subwencji wypłacanych do eksportu danego towaru w poszczególnych krajach, jak i ogólną wielkość eksportu subsydiowanego. Ponadto, członkowie WTO zobowiązani zostali do redukcji tych wielkości, w równych rocznych ratach, począwszy od 1995 roku. Podstawą redukcji były poziomy z okresu bazowego (1986–1988). W krajach rozwiniętych gospodarczo (w tym w Polsce) wydatki na subsydia eksportowe miały się obniżyć do 2000 roku o 36%, a wolumen subsydiowanego eksportu rolnego o 21%. W krajach rozwijających się okres implementacji został wydłużony do 2004 roku, a skala redukcji miała być mniejsza i wyniosła odpowiednio 24 i 14% (Dybowski, 2015, s. 42).

Nowy mandat negocjacji rolnych przyjęto dopiero w stolicy Kataru – Ad-Dusze – podczas tzw. Rundy Doha (2001), kiedy to zaproponowano eliminację subsydiów do eksportu dla 50% produktów rolnych w ciągu 5 lat, a dla wszystkich produktów w ciągu 10 lat (tj. do 2013 r.). Przedłożona przez przewodniczącego rokowań rolnych WTO propozycja

² Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu (WTO) zawarte w Marakeszu 15 kwietnia 1994 r. (Dz.U. z 1995 r. nr 98, poz. 483).

liberalizacji handlu spotkała się jednak z krytyką aż dwóch z trzech głównych „obozów” negocjacyjnych w Rundzie, tj. krajów rozwiniętych i USA, oraz pokazała, że osiągnięcie nowego porozumienia rolnego nie będzie łatwe. Przyczyną fiaska rokowań rolnych był m.in. brak porozumienia w dziedzinie eliminacji subsydiów eksportowych, przeciwko czemu stanowczo protestowała UE (Pawlak, Poczta, 2011, s. 85–92).

W wyniku licznych uzgodnień, stanowiska wyjściowe obu stron zostały zmodyfikowane i podczas Dziesiątej Konferencji Ministerialnej WTO (15–19 grudnia 2015 r.) w Nairobi, stolicy Kenii, zawarto porozumienie kompromisowe w sprawie redukcji subwencji eksportowych na produkty rolne. Porozumienie to jest częścią tzw. pakietu z Nairobi, obejmującego różne działania w zakresie rolnictwa. Unia Europejska uznała porozumienie ograniczające subsydiowanie eksportu produktów rolnych za „kamień milowy”. Bezpośrednia pomoc państwa na rzecz wspierania eksportu produktów rolnych powinna zostać w przyszłości całkowicie zniesiona. Kraje rozwijające się mają na to czas do 2023 roku, a około 50 najsłabszych państw świata (LDC – *Least Developed Countries*) – do końca 2030 roku (WTO, 2015).

Zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami i zobowiązaniami Unii Europejskiej na forum WTO, Komisja Europejska stopniowo odchodziła od subsydiowania eksportu produktów rolno-spożywczych, uznając ten instrument za formę wsparcia zakłócającą handel i międzynarodową konkurencyjność, aż do ich całkowitego zawieszenia pod koniec 2013 roku³. Stosowanie subsydiów eksportowych zostało dopuszczone tylko w wyjątkowych sytuacjach⁴. Ponadto, subsydia eksportowe muszą mieścić się w ramach limitów wynikających z umów międzynarodowych zawartych zgodnie z TFUE (Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej). Po spełnieniu wymaganych warunków, subsydiami do eksportu mogą być objęte następujące produkty rolne: zboża, ryż, cukier, wołowina i cielęcina, mleko i produkty mleczarskie, wieprzowina, jaja i mięso drobiowe oraz produkty w postaci przetworzonej z wyżej wymienionych produktów (z wyjątkiem wołowiny i cielęciny oraz wieprzowiny), a także niektóre produkty zawierające cukier (Ambroziak, 2015, s. 35).

2. Subsydia eksportowe, ich istota i ekonomiczny mechanizm

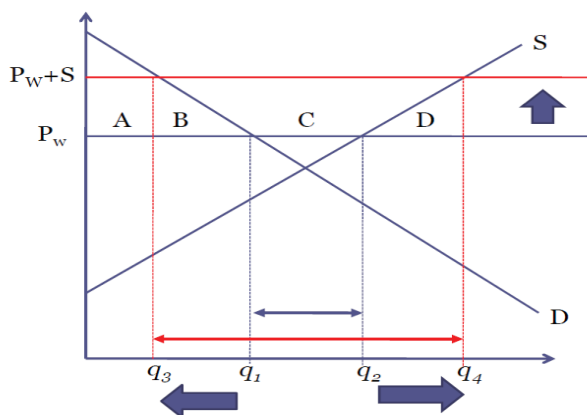
Istnieje wiele rodzajów subsydiów eksportowych. Najprostszą możliwą formą subsydiów są premie pieniężne wypłacane eksporterom. Wyrażają się one w formie różnicy między wyższą ceną krajową towaru a jego niższą ceną na rynkach zagranicznych.

Subsydia eksportowe wywołują wielorakie skutki zarówno w kraju eksportera, jak i importera. W kraju eksportera jest to m.in.:

³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. (art. 196, ust. 3) ustanawia subsydia eksportowe na poziomie 0 EUR.

⁴ Pod tym pojęciem rozumie się „zakłócenia na rynku, spowodowane znaczącym wzrostem lub spadkiem cen na rynku wewnętrznym lub rynkach zewnętrznych lub innymi zdarzeniami i okolicznościami powodującymi poważne zakłócenia na rynku lub groźącymi wystąpieniem takich zakłóceń” (Rozporządzenie..., art. 219).

- efekt cenowy, polegający na obniżeniu ceny światowej dobra X do poziomu P_w na skutek zwiększenia eksportu, przy jednoczesnym wzroście ceny krajowej tego dobra do poziomu $P_w + S$,
- efekt produkcyjny, polegający na zwiększeniu wielkości produkcji krajowej dobra X do poziomu q_4 na skutek zastosowania premii eksportowej oraz na skutek wzrostu ceny krajowej,
- efekt konsumpcyjny, polegający na spadku konsumpcji dobra X do wielkości q_1 , spowodowany wzrostem ceny,
- efekt handlowy, polegający na wzroście wielkości eksportu z poziomu q_3 do q_4 ,
- efekt fiskalny, polegający na zwiększeniu wydatków budżetu państwa, spowodowanych stosowaniem subsydiów,
- efekt redystrybucyjny, polegający na transferze dochodów do eksporterów, dzięki czemu zwiększa się renta producentów, natomiast zmniejsza się renta konsumentów,
- efekt *terms of trade*, polegający na pogorszeniu cenowych *terms of trade* na skutek obniżenia ceny eksportowej dobra X (Przygodzka, 2007, s. 296–297).



Rysunek 1. Ekonomiczne skutki stosowania subsydiów eksportowych⁵

Źródło: Grotowska (2015).

⁵ Działanie subsydiów eksportowych przedstawiono na rysunku 1: W sytuacji wolnego handlu, przy cenie P_w produkcja danego dobra wynosi q_2 , z czego q_1 na potrzeby rynku krajowego, a $q_2 - q_1$ na eksport. Wprowadzenie subsydiów do części produkcji przeznaczanej na eksport pozwala zwiększyć produkcję do q_4 , a eksport do $q_4 - q_3$. Ze względu na subsydia producenci starają się wyprodukować jak najwięcej tego produktu, bo z jego punktu widzenia sprzedaż na rynku wewnętrznym ma sens, pod warunkiem, że przynosi cenę równą eksportowej, tj. $P_w + S$. Wobec tego konsumenci po zastosowaniu subwencji muszą płacić więcej, a popyt krajowy maleje do q_3 . W przypadku konsumenta strata w dobrobyciu wynika z konieczności zapłacenia za dany produkt w kraju (q_3) ceny $P_w + S$ zamiast P_w (wielkość tej straty jest równa powierzchni A) oraz konieczności zmniejszenia wolumenu kupowanego towaru o $q_1 - q_3$ (pole B). Korzyści producentów wynikają ze zwiększenia przychodów w związku z dodatkową produkcją ($q_4 - q_3$) i wyższą ceną ($P_w + S$). Można je obliczyć mnożąc wielkość całkowitej produkcji danego towaru (q_4) przez nową cenę ($P_w + S$). Ponieważ wzrost produkcji wymagał poniesienia dodatkowych nakładów, równych powierzchni trójkąta D, korzyść netto producentów będzie równa sumie pól A + B + C. Sumując korzyści producentów (A + B + C) ze stratami budżetu – (B + C + D) oraz konsumentów – (A + B), można stwierdzić, że zastosowanie

Efekty te wskazują, że zwiększa się podaż i eksport, a zatem osiągnięto założone cele. Polityka ta jest jednak nieefektywna, ponieważ pojawia się strata dobrobytu netto, na którą składają się koszty wynikające z pogorszenia *terms of trade* oraz strata konsumentów.

Z literatury przedmiotu wynika, że następstwem subsydiowania eksportu jest obniżenie wolnorynkowej ceny światowej, a także obniżenie produkcji w kraju importera. Jest to więc traktowane jako element nieuczciwej konkurencji. Odnośnie do towarów rolnych produkowanych w krajach rozwiniętych, instrumentem towarzyszącym subsydiom eksportowym są zwykle ceny interwencyjne na rynku wewnętrznym. W Unii Europejskiej ceny te nie tylko przewyższały poziom cen światowych, ale również poziom cen równowagi i stały się bezpośrednią przyczyną stosowania subwencji eksportowych. Kraje rozwijające się, których rozwój opiera się w dużym stopniu na eksporcie produktów rolnych, ale których nie stać na jego subsydiowanie, osiągają coraz niższe dochody również w wyniku redukcji cen światowych, wywołanej subwencjami eksportowymi stosowanymi w krajach bogatych (Dybowski, 2015, s. 41).

3. Udział Polski w subsydiowaniu eksportu rolno-spożywczego przez UE

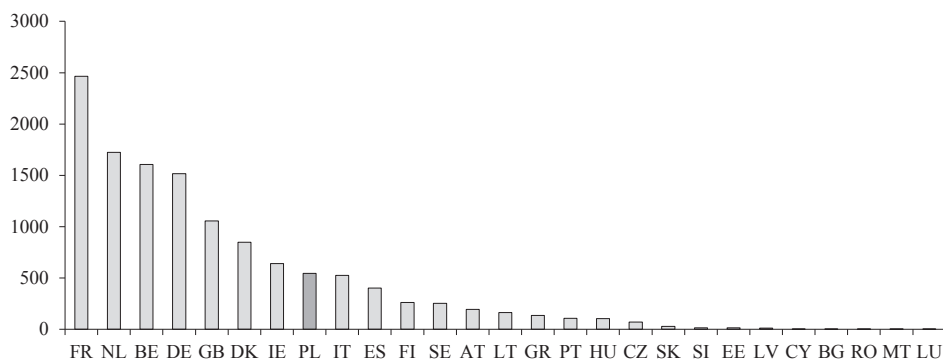
Subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych to jeden z mechanizmów działań interwencyjnych WPR, mający na celu zdjęcie z rynku nadwyżki produktów w okresie nadprodukcji i utrzymanie dzięki temu równowagi popytowo-podażowej. Subsydia eksportowe były popularną formą wsparcia eksportu produktów rolno-spożywczych poza UE w pierwszych latach członkostwa Polski w UE i sposobem na pozbywanie się nadwyżek tych produktów w okresie ich nadprodukcji, co wpływało na utrzymanie równowagi popytowo-podażowej na rynku produktów rolno-spożywczych i wzrost eksportu do krajów poza UE (Tereszczuk, 2012, s. 151–152). Rekompensując różnicę pomiędzy wyższą ceną produktów na rynku wewnętrznym UE a niższą ceną na rynku światowym, poprawiały one konkurencyjność cenową eksportowanych towarów z terytorium UE.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej umożliwiło polskim przedsiębiorcom sektora rolno-spożywczego korzystanie na równych prawach z przedsiębiorcami unijnymi z subsydiów do eksportu produktów rolno-spożywczych wywożonych poza terytorium UE. Polscy eksporterzy bardzo aktywnie korzystali z tej formy wsparcia eksportu, o czym świadczy kwota wypłaconych w latach 2004–2013 subsydiów eksportowych – 544,2 mln euro (2100,2 mln zł) i wysoka pozycja naszego kraju na tle innych krajów UE (Tereszczuk, 2015, s. 6–22).

W latach 2004–2013 Komisja Europejska wsparła eksport produktów rolno-spożywczych z UE do krajów trzecich kwotą w wysokości 12,70 mld euro, z czego największą

subwencji eksportowej przyniosło gospodarce stratę netto w wysokości $B + D$ ($A + B + C - B - C - D + -AB$). Strata B wynika z mniejszej konsumpcji danego towaru, a stratę D spowodował nieracjonalny wzrost produkcji sprzedawanej po kosztach wyższych od ceny światowej ($P_w + S$). Koszty wspierania eksporterów ponosi cała gospodarka (Świerkocki, 2011, s. 150–151).

przypadło Francji (2,46 mld euro) – 19,4%, na drugim miejscu znalazła się Holandia (1,72 mld euro) z udziałem 13,5%, a na trzecim Belgia (1,61 mld euro) – 12,7%. Polska z udziałem 4,2% (544,2 mln euro) uplasowała się na ósmej pozycji wśród wszystkich krajów UE (rys. 2). Kraj nasz jest natomiast zdecydowanym liderem wśród nowych państw członkowskich, wyprzedzając Łotwę (164,2 mln euro), Węgry (103,6 mln euro), Czechy (71,8 mln euro) i Słowację (28,4 mln euro).



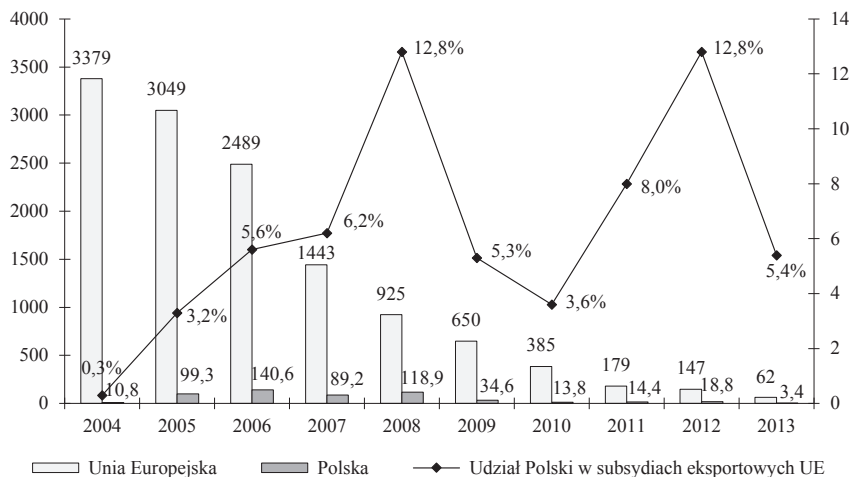
Rysunek 2. Subsydiowanie eksportu rolno-spożywczego przez poszczególne kraje UE w latach 2004–2013 (mln euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Komisji Europejskiej.

Unia Europejska w analizowanym okresie z każdym rokiem zmniejszała wydatki na subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych. W pierwszym roku naszego członkostwa w UE (2004 rok) na tę formę wsparcia przeznaczono 3,4 mld euro, z czego Polska wydatkowała zaledwie 11 mln euro (0,3% wydatków UE); w 2005 roku UE wydatkowała 3,0 mld euro (prawie 10% mniej niż rok wcześniej), w tym Polska – 99 mln euro (3,2% ogółu wypłaconych refundacji), przesuwając się tym samym z piętnastej na dziewiątą pozycję wśród krajów UE. W 2010 roku Unia Europejska przeznaczyła na wsparcie eksportu żywności zaledwie 385 mln euro (o 88% mniej niż w 2004 r.), natomiast w 2013 roku tylko 62,4 mln euro⁶. Również wsparcie eksportu produktów rolno-spożywczych z Polski poza UE z roku na rok ulegało zmniejszeniu, poza rokiem 2012, kiedy to subsydiowanie eksportu wołowiny wpłynęło na wzrost udziału naszego kraju w wydatkach UE do blisko 13% (rys. 3).

Komisja Europejska decydowała o wykazie produktów rolno-spożywczych objętych subsydiami w eksporcie poza UE i wysokości stawek refundacji do eksportu poszczególnych produktów. W pierwszych latach członkostwa Polski w UE, wsparciem objęty był eksport następujących produktów rolno-spożywczych: produkty zbożowe i skrobia ziemniaczana, świeże owoce i warzywa, przetwory owocowo-warzywne, oliwa z oliwek, mleko

⁶ Dane Komisji Europejskiej.



Rysunek 3. Subsidiowanie eksportu rolno-spożywczego przez UE i Polskę w latach 2004–2013 (mln euro) i udział Polski (%)

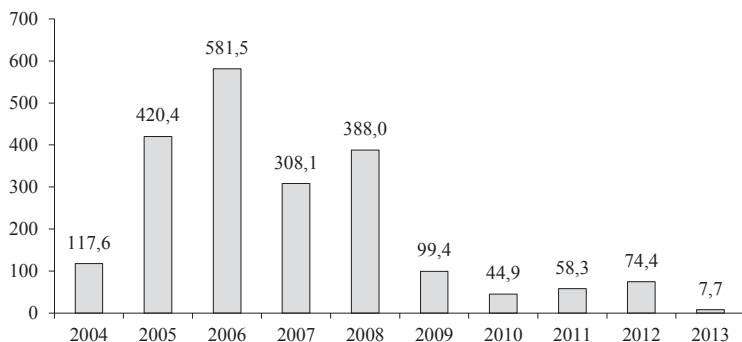
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Komisji Europejskiej.

i produkty mleczarskie, drób i jaja, wino, ryż, cukier, produkty przetworzone *non-aneks I*⁷, żywe zwierzęta, wołowina i wieprzowina. Z roku na rok zakres wsparcia ulegał jednak zmniejszeniu. Najwcześniej zniesiono subsydia do eksportu zbóż i skrobi ziemniaczanej (w 2006 r.), a następnie – do eksportu świeżych owoców i warzyw oraz cukru (w 2008 r.). Wsparcie do eksportu mleka i produktów mleczarskich zostało zawieszono w 2009 roku, zaś produktów branży mięsnej: żywego drobiu i jaj – w 2011 roku, wieprzowiny i wołowiny – w 2012 roku, a mięsa drobiowego w 2013 roku.

4. Subsidiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych przez Polskę w latach 2004–2013

W okresie dziesięciu lat członkostwa Polski w UE (2004–2013) eksport produktów rolno-spożywczych z Polski został wsparty kwotą w wysokości 544,2 mln euro, tj. 2,1 mld zł. Największe wsparcie – 582 mln zł – miało miejsce w 2006 roku. W kolejnych latach Komisja Europejska coraz mniej środków przeznaczala na subsydiowanie eksportu, i tym samym mniej trafiało do polskich eksporterów (rys. 4).

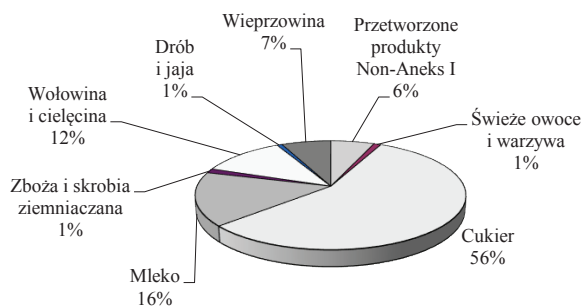
⁷ Produkty przetworzone *non-aneks I* są to produkty nie objęte załącznikiem I do traktatu amsterdamskiego, tj. np.: ciastka, czekolady, lody, pieczywo cukiernicze, cukierki, środki wykańczalnicze na bazie substancji skrobiowych, do wytworzenia których wykorzystuje się podstawowe produkty rolne, takie jak zboże, ryż, cukier, jaja, mleko i produkty mleczarskie.



Rysunek 4. Subsydiowanie polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych w latach 2004–2013 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych ARR.

Głównymi beneficjentami subsydiów eksportowych w Polsce w latach 2004–2013 byli eksporterzy: cukru – 1180,4 mln zł (56,2% ogółu wypłaconych przez Polskę subsydiów), mleka i produktów mleczarskich – 334,2 mln zł (15,9%), wołowiny i cielęciny – 247,1 mln zł (11,8%), wieprzowiny – 145,6 mln zł (6,9%) oraz produktów przetworzonych *non-aneks I* – 129,1 mln zł (6,1%) – por. rysunek 5.



Rysunek 5. Struktura wsparcia subsydiami polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych w latach 2004–2013 (w %, według wartości)

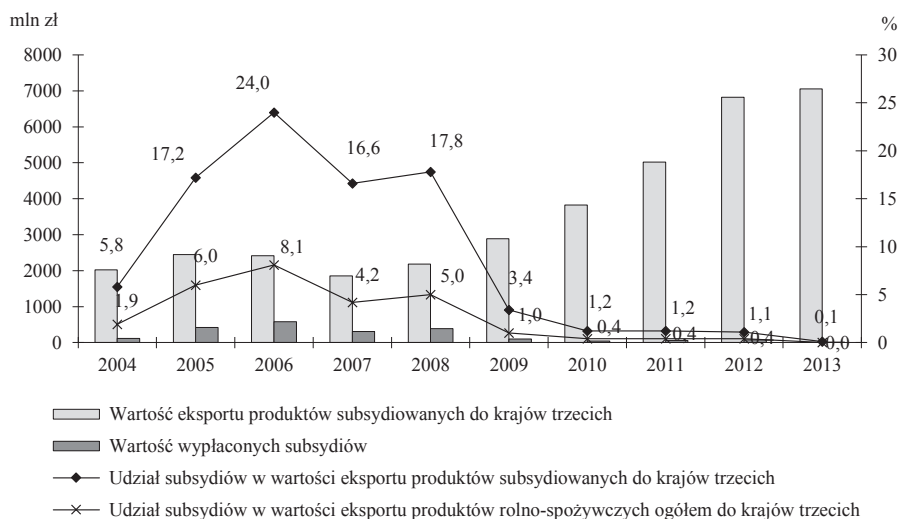
Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych ARR.

Polskie produkty rolno-spożywcze (wsparte subsydiami) eksportowane były do wielu krajów świata. Głównymi odbiorcami tych produktów były kraje Wspólnoty Niepodległych Państw, w tym Rosja, Ukraina, Białoruś, Uzbekistan i Tadżykistan, a także kraje bałkańskie. Polscy eksporterzy lokowali swoje produkty również w odległych krajach Ameryki Północnej i Południowej oraz w krajach Afryki, Azji i Bliskiego Wschodu.

5. Wpływ subsydiów eksportowych na rozwój polskiego eksportu rolno-spożywczego

Subsidia eksportowe sprzyjały rozwojowi polskiego eksportu rolno-spożywczego na rynki krajów trzecich, a tym samym pozytywnie wpływały na ceny wyeksportowanych towarów na tych rynkach. Od akcesji Polski do UE odnotowuje się korzystną sytuację w polskim handlu zagranicznymi produktami rolno-spożywczymi. Eksport wszystkich grup towarowych wzrasta szybciej niż import. Jednym z czynników wzrostu eksportu niektórych produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich były subsydia eksportowe, które oddziaływały na poprawę konkurencyjności cenowej naszych produktów na tych rynkach.

W pierwszych pięciu latach członkostwa Polski w UE udział subsydiów w wartości eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich dynamicznie wzrastał, osiągając w 2006 roku 8,1%. Jednak w 2007 roku obniżył się do 4,2%, a w 2009 roku do zaledwie 1%. W kolejnych latach było to już tylko 0,4% eksportu rolno-spożywczego Polski poza UE, a w 2013 roku – zero. Należy jednak zauważyć, że udział subsydiów w wartości eksportu produktów objętych subsydiowaniem w latach 2005–2008 kształtował się w granicach ok. 20%, co oznacza, że 20% tej grupy produktów eksportowanych poza UE objętych było wsparciem (rys. 6).



Rysunek 6. Udział subsydiów w wartości polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów spoza UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS i ARR.

Mechanizm subsydiów eksportowych jest niewątpliwie czynnikiem wspierającym cenową konkurencyjność eksportu produktów rolno-spożywczych do krajów trzecich. Jednakże

z uwagi na znaczną przewagę wymiany wewnątrzunijnej nad wywozem do krajów trzecich w ogólnej strukturze polskiego eksportu rolno-spożywczego można stwierdzić, że mechanizm ten nie odegrał większej roli. Od czasu akcesji Unia Europejska jest głównym partnerem handlowym Polski zarówno w eksporcie, jak i w imporcie produktów rolno-spożywczych. Trafia tam prawie 80% polskiego eksportu żywności, a zaledwie 20% produktów rolno-spożywczych jest wywożona poza UE.

Uwagi końcowe

Subsydia eksportowe, rekompensując różnicę pomiędzy ceną produktów na rynku wewnętrznym a niższą ceną na rynku światowym, przyczyniały się w okresie ich obowiązywania do poprawy konkurencyjności cenowej polskich produktów rolno-spożywczych na rynkach krajów trzecich poprzez wyrównanie różnic pomiędzy wyższymi cenami w kraju a niższymi na rynku światowym. Były one głównym instrumentem wspomagającym przedsiębiorców i handlowców w wywozie nadwyżek produktów w okresie nadprodukcji, pobudzały i wspierały eksport. Spadek ich znaczenia spowodowany był wzrostem cen podstawowych produktów rolnych, a tym samym zmniejszeniem różnicy pomiędzy cenami światowymi a unijnymi, co sprawiało, że mechanizm ten nie spełniał już swojej roli. W związku z powyższym Komisja Europejska stopniowo zmniejszała stawki refundacji do niektórych produktów rolnych, aż do ich całkowitego zawieszenia pod koniec 2013 roku. Stosowanie subsydiów eksportowych zostało jednak dopuszczone w wyjątkowych sytuacjach.

Podczas ostatniej konferencji ministrów WTO (15–19 grudnia 2015 r.) podjęto decyzję o likwidacji subsydiowania eksportu rolno-spożywczego przez kraje rozwinięte z dniem wejścia w życie decyzji WTO. Kraje rozwijające się mają na to czas do 2023 roku, zaś kraje najuboższe do końca 2030 roku.

W związku z postępującą liberalizacją światowego handlu żywnością, zmienia się rola instrumentów handlowych wspierających eksport. Tracą na znaczeniu bezpośrednie formy wsparcia eksportu (takie jak subsydiowanie), a zyskują pośrednie – m.in. działania promocyjno-informacyjne prowadzone w kraju i zagranicą, dzięki którym producenci żywności mogą wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną na rynkach zagranicznych. W sytuacjach kryzysowych stosowane są inne formy wsparcia.

Literatura

- Ambroziak, Ł. (2015). Refundacje wywozowe a umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej. W: *Ocena efektywności subsydiów eksportowych jako mechanizmu przewidzianego do stosowania w sytuacjach kryzysowych*. Ekspertyza dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Dybowski, G. (2015). Problematyka subsydiowania eksportu rolnego w rokowaniach wielostronnych WTO. W: *Ocena efektywności subsydiów eksportowych jako mechanizmu przewidzianego do stosowania w sytuacjach kryzysowych*. Ekspertyza dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Grotowska, G. (2015). *Polityka handlowa – część 1*. Wykład 6 z Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Prezentacja. Warszawa: Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego.

- Michalek, J. (2002). *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pawlak, K., Poczta, W. (2011). *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. Warszawa: PWE.
- Przygodzka, R. (2007). Subsydia eksportowe i ich oddziaływanie na światowy handel rolny. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 2 (17), 294–303.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007.
- Świerkocki, J. (2011). *Zarys ekonomii międzynarodowej*. Warszawa: PWE.
- Tereszczuk, M. (2012). Wpływ subsydiów eksportowych i promocji produktów rolno-spożywczych na pozycję konkurencyjną polskich producentów żywności. W: I. Szczepaniak (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (2)*. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- Tereszczuk, M. (2015). Analiza zasięgu i poziomu subsydiowania eksportu rolno-spożywczego. W: *Ocena efektywności subsydiów eksportowych jako mechanizmu przewidzianego do stosowania w sytuacjach kryzysowych*. Ekspertyza dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Warszawa: IERiGŻ – PIB.
- WTO, (2015). Ministerial Conference Tenth Session, Nairobi, 15–19 December. Ministerial Declaration and Decisions. Pobrano z: <http://www.wto.org>.

SUBSIDIZING EXPORTS OF AGRI-FOOD PRODUCTS – THE SCOPE AND MEANING

Abstract: The article was discussed one of the instruments of trade policy, which is also an instrument of intervention of the Common Agricultural Policy (CAP) the European Union (EU) – export subsidies. In the first part of the article was discussed the problems related to the ongoing negotiations for several years, the World Trade Organization (WTO) on subsidized exports of agri-food products. In the next part it focuses on the economic analysis of this mechanism and its impact on the economy. Polish exporters could, on an equal footing with the EU, use of subsidies to exports of agri-food products to third countries from the beginning of our membership in the EU. They improved the price competitiveness of exported goods, and on ways of getting rid of surplus of those products during the period of overproduction. In connection with the WTO commitments and the change of the financing by the European Commission CAP they were gradually reduced until they complete suspension in 2013.

This paper reviews the literature and an analysis of the problem, which uses the method of statistical and descriptive. The source of information was unpublished data Agricultural Market Agency (AMA) and the Central Statistical Office (CSO).

Keywords: export subsidies, agri-food products, export, European Union (EU), World Trade Organization (WTO)

Cytowanie

- Tereszczuk, M. (2016). Subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych – zakres i znaczenie. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3 (81), 225–235. DOI: 10.18276/frfu.2016.81-20.

